



# Принцип формирования арендной ставки в реалиях 2016 года

*Елена Комиссарова – Президент группы компаний «БЭЛ Девелопмент»*

## Факты о современном рынке офисной недвижимости:

1. Негативная экономическая ситуация отрицательно влияет на бизнес арендаторов (В 2015 году ВВП страны сократился на 3,7%, промышленное производство — на 3,4%, инвестиции — на 8,4%, оборот торговли — на 10%, реальные доходы населения — на 4%).
2. Рост вакантных площадей в бизнес-центрах. Арендаторы либо меняют дислокацию на ту, где меньше ставка, либо закрывают бизнес.

### Вакантные офисные площади на рынке Москвы (2016г):

- Класс А: 1,2 млн. кв.м.
  - Класс В+: 1,2 млн. кв.м.
  - Класс В: 0,3 млн. кв.м.
  - Класс С: 0,1 млн. кв.м.
3. Рост объема предложения офисных площадей в Москве ( +4 млн. кв.м. за последние 5 лет).
  4. Рост расходов на модернизацию и улучшение офисных площадей как следствие высокой конкуренции.


## Рынок офисной недвижимости в Москве:


Общий объем офисных площадей в Москве составляет 15,7 млн. кв.м.:

- Класс А: 4,6 млн. кв.м.;
- Класс В+: 7,2 млн. кв.м.;
- Класс В: 2,7 млн. кв.м.
- Класс С: 1,2 млн. кв.м.

## Динамика вакантных офисных площадей в Москве (Москва):

	2012	2013	2014	2015	2016
Класс А	17%	9,6%	20,4%	29,4%	26,5%
Класс В+	12%	8%	11,9%	16%	16,4%
Класс В	9%	11,2%	12,3%	9,9%	10,6%
Класс С	3,2	2,1%	4,1%	8,8%	9,3%

 Наилучший показатель по классу

 Наихудший показатель по классу



Без учета НДС и эксплуатационных расходов.

по данным: NAI Besar  
Colliers International

Пик арендных ставок приходится на середину 2014г. После начала экономического кризиса во всех классах БЦ, кроме Класса «С», отмечено снижение арендных ставок:

- Класс А: на 13,3%;
- Класс В+: на 17,5%;
- Класс В: на 21,2%.

## Основные проблемы собственников/арендодателей сегодня:

1. Большое количество вакантных площадей 2,7 млн. кв.м.;
2. Существенный демпинг по ставкам аренды конкурентов до 30% ;
3. Необходимость расширения перечня базовых услуг;
4. Распространение нового формата Коворкинг  
(аренда полностью оборудованного рабочего места на час/день/неделю/месяц);
5. Существенное ухудшение транспортной ситуации в центре Москвы для собственников бизнес-центров, расположенных в ЦАО. По заявлению Правительства города Москвы: «Центр Москвы - для пешеходов!»;
6. Необходимость инвестиций в ремонт/модернизацию/реформатирование офисных пространств;
7. Основной тренд рынка: требование арендаторов «Аренда- дешево, комфортно, модно», что влечет за собой увеличение расходной части и качества предоставляемых услуг при одновременном уменьшении арендной ставки.

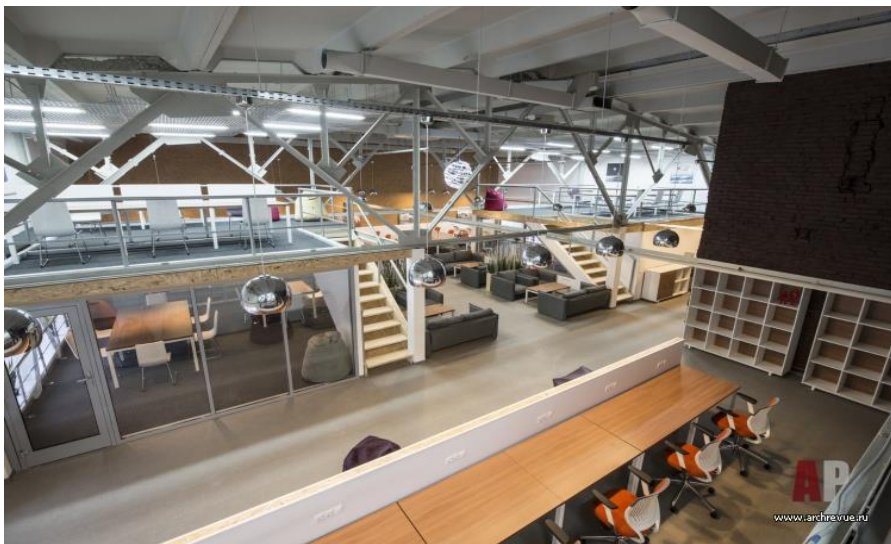
## Примеры нестандартных офисных решений:



**Офис Яндекс**



**Офис Google**



**Коворкинг - офис «Нагатино 2.0»**



**Офис Аэрофлот**



## Эффективное формирование арендных ставок сегодня:

**1 подход: Tripple net** – арендная ставка складывается из 3-х составляющих и оплачиваются арендатором отдельно:

- базовая ставка (право пользования помещением),
- Эксплуатационный платеж (эксплуатация и обслуживание общих инженерных сетей здания, налоги, страхование имущества, услуги оказываемые собственником (охрана, клининг мест общего пользования и т.д.)),
- коммунальные платежи.

**2 подход: Аренда + коммунальные платежи** – ставка включает в себя базовую ставку и эксплуатационный платеж, отдельно оплачиваются коммунальные платежи.

**3 подход: «Все включено»** – означает, что в ставку включено все: базовая ставка, эксплуатационный платеж и коммунальные платежи.

Данный подход встречается крайне редко и в основном используется в бизнес-центрах класса «С».

**При этом надо обратить внимание, что два последних подхода всё чаще используются Арендодателями, как средство удержания Арендатора.**

## Факторы, влияющие на формирование арендной ставки сегодня:





## Уступки и скидки Арендодателя:



1. Уменьшение размера обеспечительного платежа
2. Предоставление каникул
3. Фиксирование валютного коридора
4. Дисконт
5. Отмена коридорного коэффициента
6. Краткосрочный договор без индексации и т.д.



1. Офисы с отделкой
2. Парковочные места
3. Зонирование офисного пространства
4. Предоставление мебели
5. Нестандартное решение офисов



1. Генеральная уборка при въезде
2. Клининг офиса от месяца до полугода
3. Постановка офиса под охрану
4. Дизайн офиса и т.д.

- В реалиях 2016 года рынок максимально лоялен по отношению к арендатору:
  - Широкий выбор – 2,7 млн. м2 вакантных площадей;
  - Возможность торга;
  - Более широкие преференции для арендатора (расширенный перечень базовых услуг, увеличенные арендные каникулы и пр.);
  - Новые и современные бизнес-центры;
  - Отрицательная динамика стоимости аренды продолжается.
  
- Текущая ситуация заставляет арендодателей:
  - Быть более гибкими;
  - Быть более мобильными;
  - Улучшать качество сервиса;
  - Расширять перечень услуг;
  - Разрабатывать программы лояльности;
  - Продолжать терять доходность.

Спасибо за внимание